

**TRANSMISSION DU PATRIMOINE ET SUCCESSION
L'impact sur la gestion des biens - Comment vendre un bien
issu d'une succession - 1/2**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître et actualiser les bases de la transmission des biens, des successions pour mieux comprendre le contexte ou pouvoir accompagner les clients.
- Connaître le déroulement d'une vente d'un bien immobilier issu d'une succession pour réussir à le vendre, de l'estimation à l'acte authentique de vente.
- Des réponses à des situations pratiques auxquelles un professionnel de l'immobilier peut être confronté dans le cadre d'une vente d'un bien immobilier issu d'une succession.

PUBLIC VISE Agents immobiliers ou tous professionnels voulant acquérir ou mettre à jour ses connaissances sur les fondamentaux en matière de transmission de patrimoine et de succession, et/ou souhaitant se perfectionner et amenés à vendre un bien immobilier issu d'une succession.

PREREQUIS Connaissances générales en immobilier

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 4 demi-journées

ANIMATEUR Mme Magali BOULDOIRES

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques et des apports pratiques grâce à des mises en situations virtuelles.

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement de groupe et individuelle.

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation.

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**TRANSMISSION DU PATRIMOINE ET SUCCESSION
L'impact sur la gestion des biens - Comment vendre un bien
issu d'une succession - 2/2**

PLAN DE FORMATION

14 heures réparties sur 4 demi journées

La maîtrise des règles de base en matière de transmission du patrimoine et de succession fait partie du devoir de conseil de l'agent immobilier et des professions de conseil patrimonial et financier.

Sur ces deux jours, nous vous proposons de connaître et d'actualiser les fondamentaux en matière de transmission du patrimoine et de succession, pour comprendre l'intérêt d'une optimisation de la transmission des biens et anticiper les situations conflictuelles.

Comprendre le contexte, le déroulement, les pièges à éviter, les conseils pour réussir la vente d'un bien immobilier dans ce cadre, de l'estimation à l'acte authentique de vente.

Des réponses à des situations pratiques auxquelles un professionnel de l'immobilier peut être confronté dans le cadre d'une vente d'un bien immobilier issu d'une succession.

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),
Attestation individuelle de formation Loi Alur.